

Herr Rüschen, der Zins ist bis auf weiteres abgeschafft. Was raten Sie jetzt Ihren reichen Kunden?

Das ist nicht einfach. Wenn ich einen sehr langfristigen Blick habe wie vermögende Familien, führt nichts an Aktien, Immobilien, Unternehmensbeteiligungen und Infrastruktur vorbei. Das Problem ist aber, dass viele dieser Vermögensklassen inzwischen hoch bewertet sind.

Glauben vermögende Menschen nicht viel zu stark an Immobilien?

Zumindest sind Immobilien wohl mit die wichtigste Vermögensklasse. Und leider sehr teuer.

Wann kommt der Absturz?

Daran glaube ich nicht, solange die Zinsen so niedrig bleiben. Ich glaube allerdings auch nicht, dass die Werte weiter so steigen wie in den vergangenen Jahren. Entscheidend ist die Lage, dabei sollte man keine Kompromisse machen. Investitionen in Städte ergeben nach wie vor Sinn, vor allem in Toplagen werden die Werte hoch bleiben, selbst wenn es zwischenzeitlich mal runtergeht. Aber unsere Mandanten werden vorsichtiger. Sie kaufen nicht mehr alles, sondern schauen genauer hin und wählen stärker aus.

Bundesbank, EZB und andere Experten warnen vor einer möglichen Immobilienblase.

Die Gefahr besteht. Aber ich glaube, für Spitzenlagen in Städten wie München, Hamburg, Berlin oder Frankfurt wird immer eine Nachfrage bestehen. Die Frage ist, wie viel Euro je Quadratmeter jemand zu zahlen bereit ist. Eine Frankfurter Wohnung für 20 000 Euro je Quadratmeter zu kaufen, würde ich niemandem empfehlen. Es gibt auch hochwertige Wohnungen für 10 000 Euro je Quadratmeter, da könnte man eher überlegen.

Sind Ihre Klienten nicht in heller Aufregung wegen Mietpreisbremsen und allerlei anderen politischen Eingriffen, welche die Rendite schmälern?

Sie beobachten es, sind aber nicht massiv verunsichert.

Es herrscht keine Angst vor Enteignungen, wie Kühnert und Konsorten sie fordern?

Niemand sagt, der Standort Deutschland sei in Gefahr und deshalb müsse man stärker international diversifizieren. Das war auf dem Höhepunkt der Euro-Krise viel mehr ein Thema.

Von Euro-Krise redet keiner mehr?

Es hat sich beruhigt. Der Handelsstreit, der Konflikt zwischen den Vereinigten Staaten und Iran sowie der Brexit beschäftigen unsere Mandanten stärker als das Thema, ob der Euro auseinanderfällt.

Mussten Sie in den vergangenen Tagen viele Kunden beruhigen, die eine Rezession fürchten und schleunigst Aktien losschlagen wollten?

Wir haben an solchen Tagen keine Panikreaktionen. Wir beraten die Familien so, dass wir mit ihnen solche Marktentwicklungen antizipieren und alles sehr langfristig ausrichten. Aber natürlich blickt man kritisch auf die Entwicklung des Vermögens und führt Diskussionen, ob man das Risiko im Portfolio verringert. Aber was macht man dann?

Goldbarren kaufen?

Gold ist immer wieder ein Thema. Aber es hat keine Verzinsung, sondern ist für die absolute Notfallsituation. Aber kommt man in einer solchen Krise überhaupt an sein physisches Gold im Tresor, oder ist die Bank abgeschlossen? Sollte man Gold also besser im Garten vergraben?

Wie viel Rendite erwarten Ihre Klienten überhaupt in Niedrigzinszeiten wie diesen?

Das Ziel ist in der Regel, das Vermögen nach Inflation und Kosten zu erhalten und noch einen Schnaps drauf zu bekommen. Die meisten sind sehr konservativ, viele haben noch ein aktives Unternehmen und gehen dort ein Risiko ein. Sie wollen nicht auch noch bei dem Geld, das sie auf die Seite gelegt haben, über Gebühr ins Risiko eingehen.

Apropos Gebühr: Wie sehr achten Ihre Kunden auf die Kosten, sparen sich hohe Fondsgebühren und kaufen stattdessen günstigere ETF?

Der Trend zu ETF ist da. Zum einen fragen sich unsere Mandanten ab und zu, ob aktive Manager wirklich den Index schlagen können. Zum anderen spielen die Kosten eine immer größere Rolle. Denn je länger die Niedrigzinszeit dauert, umso mehr laufen höher verzinsliche Wertpapiere aus. Die künftig zu erwartende Rendite wird vielleicht zwei Prozentpunkte unter jener der Vergangenheit liegen. Und wenn sie nur noch zwei Prozent Rendite haben, sind sie nicht mehr bereit, 0,7 Prozent Kosten zu tragen. Bei einer Rendite von vier oder sechs Prozent ist das etwas anderes.

Ist es wahr, dass vor allem die Erben-generation reicher Familien nicht nur Rendite will, sondern auch Gutes tun möchte?

Thomas Rüschen ist Vorstandschef der „Deutschen Oppenheim AG“. Das Family Office betreut mehr als 100 Unternehmerfamilien. 50 Millionen Euro sollten die mitbringen. Foto Frank Röth

„Junge Reiche kaufen keine Benzinschleuder“

Thomas Rüschen betreut Superreiche bei der Geldanlage. Jetzt mucken deren Erben auf: Sie wollen mit Schmuttelaktien kein Geld mehr verdienen.

Das Thema Nachhaltigkeit ist nicht neu. Aber durch die Schülerdemonstrationen von Fridays For Future ist ein Impuls entstanden, der die Lethargie einer Reihe von Menschen herausgefordert hat. Ich finde es gut, dass Bewegung reinkommt, denn es muss dringend etwas passieren.

Das heißt, auch unter jungen Reichen gibt es einen Greta-Effekt?

Die aktuelle Diskussion ist sehr stark auf das Thema Klima fokussiert. Aber Nachhaltigkeit ist deutlich breiter. Die junge Generation in vermögenden Familien problematisiert die Nachhaltigkeit und hat besondere Ansprüche an das Thema. Zum anderen hat die EU einen Aktionsplan initiiert und verlangt, dass Anleger bei der Beratung in Zukunft nach ihren Präferenzen in Bezug auf Nachhaltigkeit gefragt werden müssen.

Keiner Ihrer Mittelständler regt sich auf über ein Öko-Diktat aus Brüssel?

Besser wäre es, wenn der Markt die Dinge verändert. Aber manchmal passiert ohne Vorgaben zu wenig. Unter Nachhaltigkeit versteht jeder etwas anderes. Erklären Sie uns doch mal, was hinter dem Modewort steckt. Die Vereinten Nationen haben vor einigen Jahren 17 Entwicklungsziele formuliert und gewisse Standards gesetzt. Das gibt eine gute Orientierung. Aber das Thema Nachhaltigkeit ist insofern unheimlich schwierig, weil es jeder anders definiert. Die Frage ist immer, ob ein Unternehmen wirklich nachhaltig arbeitet oder nur so tut und trotzdem ein La-

bel bekommt. Jeder Anleger kann überlegen, wie er diese UN-Ziele in seinem Investitionsverhalten berücksichtigt. Dem einen ist der Kampf gegen die Armut wichtiger, dem anderen das Thema Bildung, einem dritten das Klima.

Was raten Sie denn einem jungen Erben, der nachhaltig anlegen will?

Der eine kauft, was er will, ihm geht's nur um die Rendite. Der nächste schließt bei seinen Investments offensichtlich schlechte Sachen wie Streubomben, Kinderarbeit oder Pornographie aus. Oder man geht einen Schritt weiter und sucht sich in jeder Branche die Unternehmen aus, die am meisten Vorreiter sind in puncto Nachhaltigkeit. Jeder positioniert sich etwas anders. Von den 3,5 Milliarden Euro, die wir verwalten, ist heute schon die Hälfte nach nachhaltigen Kriterien investiert. Das ist relativ viel und kommt daher, weil wir uns schon seit 15 Jahren mit dem Thema beschäftigen. Unser Fonds FOS Rendite und Nachhaltigkeit ist zehn Jahre alt und ein Pionier im Markt.

Fast jeder Konzern rühmt sich als nachhaltig, von BMW bis BP. Was ist echt und was ist Etikettenschwindel?

Es ist eine Frage der Transparenz. Ratingagenturen stufen die Nachhaltigkeit eines Unternehmens ein, und anhand der Unternehmensberichte können wir zum Beispiel messen, wie hoch der Anteil konventioneller Energie in unserem Portfolio im Vergleich zum Index ist oder wie hoch die Frauenquote in den Vorständen. Je mehr Konsumenten und

Investoren sich an solchen Kriterien ausrichten, desto weniger Kapital finden Firmen, die dagegen verstoßen. Mangelnde Nachhaltigkeit führt zu fehlender Nachfrage nach den Wertpapieren und damit zu schlechter Rendite. Ein nachhaltigeres Geschäftsmodell führt im Gegenzug zu höherer Nachfrage und höherer Rendite. Das wird irgendwann eine Selbstverständlichkeit sein.

Mit Öko-Aktien haben Anleger viel Geld verloren. Da war nichts mit Nachhaltigkeit.

Das ist richtig. Hersteller von Solarzellen hatten irgendwann das Problem, dass die chinesische Konkurrenz zu groß wurde. Bei den ersten Windparks hatte man die Windmenge zu euphorisch eingeschätzt und die Wartungsanfälligkeit der Maschinen unterschätzt. Man hat aber dazugelernt. Man hört nicht mehr davon, dass man bei Windparks oder Solaranlagen komplett danebenliegt.

Sind Fluggesellschaften pfui in Zeiten des Klimawandels?

Das Fliegen ist nachweislich extrem umweltschädlich, weil es einen relativ hohen CO₂-Ausstoß verursacht. Sollte man deshalb keine Airline mehr kaufen? Man muss akzeptieren, dass unsere Weltwirtschaft nur funktioniert, wenn wir fliegen können. Wir können nicht alle wie Greta Thunberg mit dem Schiff nach Amerika segeln. Trotzdem sollten wir versuchen, Flugzeuge möglichst energieeffizient einzusetzen und die Flüge auf ein sinnvolles Maß zu reduzieren. Jeder sollte sich so positionieren, wie er es für richtig hält.

Also wählt man grün, fliegt weiter umher und fährt einen Porsche.

Nachhaltigkeit wird nicht erfolgreich sein, wenn man den Menschen den Spaß nimmt, wenn man nur noch Essen produziert, das nicht schmeckt. Automobilhersteller und andere Unternehmen wissen: Wenn sie dem Nachhaltigkeits-trend nicht entsprechen, sterben ihnen die Kunden weg. Junge Leute kaufen keine Benzinschleuder mehr.

Wie finden Sie eigentlich Ihre Klienten: Schauen Sie sich die neueste Liste der Superreichen an, und telefonieren Sie von vorne bis hinten durch?

So funktioniert das nicht. Reiche Menschen sind sehr zurückhaltend, was den Einblick in ihr Vermögen angeht. Sie müssen einen persönlichen Kontakt finden, man trifft sich alle drei bis sechs Monate, mal im Büro, mal im Privaten, um Vertrauen aufzubauen. Erst dann öffnen sich die Vermögenden und verraten gewisse Familieninterna. Wenn wir die nicht kennen, können wir auch wenig helfen.

Wie oft kommt es in den vermögenden Familien, die sie betreuen, zum Streit?

Wir haben es mit spannenden Diskussionen zu tun, wie in anderen Familien auch. Man hört die Väter sagen, dass die Kinder mehr fordern. Zerwürfnisse zwischen den Generationen sind mir nicht bekannt. Aber ich sitze natürlich auch nicht immer mit am Esstisch.

Das Gespräch führten Thomas Klemm und Georg Meck.